

КОМИТЕТ ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
«СОСНОВОБОРСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

г. Сосновый Бор,
2020 г.

Настоящая рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений, утвержденного Приказом Минобрнауки России от 10.01.2018г.. № 2 (зарегистрирован в Минюсте РФ 26.01.2018г. Рег. № 49797)

Организация разработчик: ГА ПОУ ЛО «Сосновоборский политехнический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Психология общения» входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины, обучающиеся овладевают следующими умениями и знаниями:

Код ПК, ОК	Должен уметь	Должен знать
ОК 01- 07, ОК 09-11, ПК 3.1-3.5	<ul style="list-style-type: none">- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности,- организовывать работу коллектива и команды;- взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	<p>психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;</p> <p>основы проектной деятельности роли и ролевые ожидания в общении,</p> <p>техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</p> <p>механизмы взаимопонимания в общении;</p> <p>источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;</p> <p>этические принципы общения</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Максимальная учебная нагрузка	60
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	58
в том числе:	
теоретические занятия	40
Практические занятия	16
Самостоятельная работа	2
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	2

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Психология общения»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Осваиваемые элементы компетенций
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ			
Тема 1.1 Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	Содержание	6	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1. Понятие и сущность общения. Общение как основа человеческого бытия.		
	2. Взаимосвязь общения и деятельности. Психологические, этические и социокультурные особенности процесса общения.		
	3. Общение и социальные отношения. Роли и ролевые ожидания в общении. Личность и общение.		
Практические занятия по теме		2	
Тема 1.2 Психологические особенности процесса общения	Содержание	4	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1. Процесс общения и его аспекты: коммуникативный, интерактивный, перцептивный. Структура, цели и функции общения. Классификация видов общения.		
	2. Средства общения: вербальные и невербальные. Техники и приёмы общения.		
	Практические занятия по теме		2
Тема 1.3 Интерактивная сторона общения	Содержание	6	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1. Понятие интеракции в процессе общения. Место взаимодействия в структуре общения. Виды социальных взаимодействий. Трансактный анализ Э. Берна. Трансакция – единица общения. Виды трансакций. Механизмы процесса взаимодействия. Стратегия «контролёра» и стратегия «понимателя».		
	2. Открытость и закрытость общения. Этапы общения: установление контакта, ориентация в ситуации, обсуждение проблемы, принятие решения, выход из контакта. Эффект контраста и эффект ассимиляции.		

	3.	Формы управления: приказ, убеждение, внушение, заражение. Манипулирование сознанием.		
	Практические занятия по теме		2	
Тема 1.4 Перцептивная сторона общения	Содержание		6	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1.	Понятие социальной перцепции. Механизмы перцепции. Социальный стереотип и предубеждение. Факторы превосходства.		
	2.	Привлекательности и отношения к нам. Исследование эффектов восприятия человеком человека: «эффект ореола», «эффект проекции», «эффект первичности и новизны».		
	3.	Механизмы восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия. Теория каузальной атрибуции.		
	Практические занятия по теме		2	
Тема 1.5 Общение как коммуникация	Содержание		6	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1.	Средства, используемые в процессе передачи информации. Языки общения: вербальный, невербальный. Коммуникативная тактика и стратегия. Коммуникативные барьеры. Речевая деятельность. Виды речевой деятельности. Понятие коммуникативной и языковой грамотности.		
	2.	Культура и техника речи в сфере сервиса. Психология речевой коммуникации. Управление впечатлением партнёра по общению. Роль комплимента в общении. Техники ведения беседы. Техники активного слушания. Техники налаживания контакта.		
	3.	Невербальное общение. Основные группы невербальных средств общения: кинесика, просодика, такесика и проксемика. Позы, жесты, мимика. Классификация жестов.		
	Практические занятия по теме		2	
Тема 1.6 Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении	Содержание		4	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1.	Общие сведения о психологии личности. Виды психических явлений: психические процессы, психические состояния, психические свойства. Основы психологии личности: психологическая структура личности, темперамент, характер. Типология темперамента.		

	2.	Приемы саморегуляции поведения в межличностном общении. Психологические основы общения в сфере сервиса. Психологическая культура специалиста. Психологические приёмы общения с клиентами, коллегами и деловыми партнёрами.		
	Практические занятия по теме		2	
Тема 1.7 Этика в деловом общении	Содержание		4	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1.	Понятие этики общения. Общение и культура поведения. Понимание как ближайшая цель общения. Моральные ценности общения. «Золотое правило» этики как универсальная формула общения.		
	2.	Нравственные ценности общения в сферах строительства, продаж и сервиса. Толерантность как принцип культурного общения. Вежливость и формы её проявления		
	Практические занятия по теме		2	
Тема 1.8 Конфликты в деловом общении	Содержание		4	ОК 01-09 ПК 3.1.-3.5
	1.	Понятие конфликта. Конфликты: виды, структура, стадии протекания. Предпосылка возникновения конфликта в процессе общения. Стратегия поведения в конфликтной ситуации. Конфликты в личностно – эмоциональной сфере.		
	2.	Правила поведения в условиях конфликта. Предупреждение конфликтов в сфере строительства, продаж и сервиса.		
	Практические занятия по теме		2	
	Самостоятельная работа обучающихся		2	
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет			2	
Всего:			60	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения-

кабинет «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин»,

оснащенный оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся,
- место преподавателя,
- комплект учебно-наглядных пособий,
- комплект учебно-методической документации, в том числе на

электронном носителе (учебники и учебные пособия, карточки-задания, комплекты тестовых заданий, методические рекомендации и разработки);

техническими средствами обучения:

- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением с доступом к сети Интернет;

- оргтехника;
- мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемых для использования в образовательном процессе

3.2.1. Печатные издания:

Гарькуша О.Н. Профессиональное общение, ООО «Издательский центр РИОР», 2013.

Жарова М.Н. Психология общения, ОИЦ Академия, 2014.

Тимохин В.В. Психология делового общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Юрайт, 2016.

Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М. Шеламова.-М.: Академия, 2016.

3.2.2 Электронные издания (электронные ресурсы):

Информационный портал Режим доступа: <http://ps-psiholog.ru/obshhenie-v-internete/aktivnyie-polzovateli-interneta-kto-oni.html>.

Информационный портал Режим доступа: <http://psbatishev.narod.ru/library/19938.htm>.

Информационный портал Режим доступа: <http://www.inwent.ru/psikhologiya/190-psikhologiya-delovogo-obshcheniya>.

Информационный портал Режим доступа: <http://psyera.ru/4322/obshchenie>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>Должен знать:</p> <p>психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;</p> <p>основы проектной деятельности,</p> <p>роли и ролевые ожидания в общении,</p> <p>техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы,</p> <p>приемы убеждения, механизмы взаимопонимания в общении,</p> <p>источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов,</p> <p>этические принципы общения.</p> <p>Должен уметь:</p> <p>применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</p> <p>организовывать работу коллектива и команды;</p> <p>взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p>	<p>оперирование основными понятиями психологии общения;</p> <p>правильное и точное описание методики и техники убеждения, слушания, способов разрешения конфликтных ситуаций;</p> <p>владение техниками и приемами эффективного общения;</p> <p>разрешение смоделированных конфликтных ситуаций;</p> <p>владение приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения</p>	<p>Оценка решений творческих задач</p> <p>Тестирование</p> <p>Анализ ролевых ситуаций</p>